



notiziario
newsletter
bulletin
mitteilungen
noticiario

C.I.S.Co.
Council of Intermodal Shipping Consultants
Via Garibaldi, 4
16124 Genova GE (Italia)
Tel. 010 2518852
Fax 010 2518852
e-mail info@ciscoconsultant.it
www.ciscoconsultant.it

ANNO XXXIV
Numero del 15 marzo 2016

PORTI

LE CIFRE MOSTRANO COME ROTTERDAM SIA "INTERESSANTE PER LE ATTIVITÀ" Pag. 3

TRASPORTO MARITTIMO

LE ASSOCIAZIONI DEI CARICATORI CHIEDONO UN FORUM PER ESAMINARE
LE "SUPER-ALLEANZE" DELLE LINEE DI NAVIGAZIONE " 5

TRASPORTO FERROVIARIO

DECISA CRESCITA PER LA BLS CARGO NONOSTANTE LA FORZA DEL FRANCO SVIZZERO " 8

TRASPORTO INTERMODALE

FORTE CRESCITA DEI TRAFFICI CONTAINERIZZATI FRA AUSTRIA ED AMBURGO " 11

INDUSTRIA

IL MERCATO MONDIALE DEI SERBATOI FLESSIBILI SI AVVIA A RAGGIUNGERE
I 922,3 MILIONI DI DOLLARI USA NEL 2022 " 14

LOGISTICA

IL COMMERCIO ELETTRONICO E LA LOGISTICA POSSONO ESSERE PARTNER REDDITIZI,
MA LE DITTE TRADIZIONALI DI TRASPORTO MERCI DEVONO ADATTARSI " 16

LEGISLAZIONE

DIRE LA PROPRIA SULLA PESATURA DEI CONTENITORI " 20

PROGRESSO E TECNOLOGIA

LA MAERSK TANKERS USA I DRONI PER ABBATTERE I COSTI " 24

STUDI E RICERCHE

IL MODELLO DELLE MEGA-NAVI "CEDERÀ IL PASSO"? " 26

REEFER

LA MAERSK CONTAINER INDUSTRY SVILUPPA UNA SOLUZIONE REEFER
CHE FA RISPARMIARE MILIONI AGLI OPERATORI DI CONTENITORI Pag. 29

IN CALENDARIO " 31

15 marzo 2016

Il contenuto del Notiziario C.I.S.Co. viene anche pubblicato sul quotidiano "inforMARE"
raggiungibile su Internet all'indirizzo <http://www.informare.it>

PORTI

LE CIFRE MOSTRANO COME ROTTERDAM SIA "INTERESSANTE PER LE ATTIVITÀ"

Il responsabile finanziario del porto di Rotterdam afferma che lo scalo olandese è "interessante per le attività", alla luce dei dati annuali pubblicati dall'autorità portuale i quali mostrano che il fatturato è in aumento e che lo sviluppo dei profitti è buono.

L'anno scorso si è assistito ad un incremento del giro d'affari portuale del 2,6% per 676,9 milioni di euro grazie perlopiù all'aumento dei diritti portuali in seguito alla crescita del 4,9% dei risultati correlati alle merci.

Nondimeno, i profitti sono calati dell'1,7% per 211,6 milioni di euro a causa al pagamento forfettario di 19,2 milioni di euro a saldo di un mutuo a lungo termine utilizzato per la realizzazione del Maasvlakte 2.

Malgrado ciò, il direttore finanziario Paul Smits ritiene che i costi siano sotto controllo e che lo sviluppo dei profitti sia buono.

"La nostra situazione finanziaria mostra uno sviluppo positivo.

Per il secondo anno consecutivo successivamente alla costruzione del Maasvlakte 2 il flusso di cassa è positivo, cosa che ci consente di continuare ad investire nel porto ed allo stesso tempo di migliorare la nostra posizione debitoria" ha spiegato.

"Il fatto che i nostri ricavi non siano aumentati nella stessa misura dei volumi produttivi mostra che stiamo facendo uno sforzo per conservare l'interesse delle attività nei confronti di Rotterdam" aggiunge Smits.

Le due principali fonti di reddito per l'autorità portuale sono le locazioni dei siti e i diritti portuali che le navi pagano quando visitano il porto.

I ricavi derivanti dalle locazioni dei siti sono saliti dell'1% per 340,8 milioni di euro.

Si tratta delle conseguenze dell'assegnazione di un sito alla Sif-Verbrugge presso il Maasvlakte 2, della detassazione di contratti e del rinnovo di contratti secondo prezzi rivisti, nonché della conclusione del contratto con la Shtandart, cosa che ha permesso all'autorità portuale di recuperare un sito.

Sebbene i volumi produttivi siano aumentati del 4,9%, i diritti portuali si sono incrementati di un minore 3,4% per 316,5 milioni di euro, fenomeno dovuto al fatto che l'autorità portuale ha concesso sconti alle navi eco-compatibili per un totale di 3,8 milioni di euro.

Complessivamente, i ricavi operativi sono aumentati del 2,6% per 676,9 milioni di euro.

Le spese operative sono salite del 3,3% per 133,6 milioni di euro, perlopiù a



causa dei costi più alti per la gestione e la manutenzione delle infrastrutture portuali e gli investimenti in innovazioni quali il PortXL e lo SmartPort.

I costi per le operazioni aziendali interne sono

rimasti stabili.

I proventi da interessi per partecipazioni sono ammontati a 8,9 milioni di euro, oltre il 50% in più rispetto all'anno precedente.

Le dimensioni di questa voce sono state definite principalmente dalla riuscita partecipazione al porto di Sohar, nell'Oman.

In conformità agli accordi a lungo termine, l'autorità portuale proporrà ai suoi azionisti – il comune di Rotterdam (70,83%) e lo stato (29,17%) – di pagare dividendi di 91 milioni di euro per il 2015: 64,5 milioni di euro al comune e 26,5 milioni di euro allo stato.

La missione dell'Autorità Portuale di Rotterdam è quella di realizzare valore economico e sociale mediante la generazione di una crescita sostenibile unitamente con i clienti e gli azionisti.

Gli investimenti nel 2015 hanno incluso nuove boe di vario tipo nei canali Caland e Hartel, la costruzione del terminal Rinfuse Gas Naturale Liquido, banchine per lo UWT ed il Sif-Verbrugge, un molo per lo LBC ed il nuovo sviluppo dello RDM Rotterdam.

L'autorità portuale sta attualmente valutando se presentare appello avverso la recente decisione della Commissione Europea di costringerla a pagare le imposte sulle società a partire dal 1° gennaio 2017.

(da: portstrategy.com, 2 marzo 2016)

TRASPORTO MARITTIMO

LE ASSOCIAZIONI DEI CARICATORI CHIEDONO UN FORUM PER ESAMINARE LE "SUPER-ALLEANZE" DELLE LINEE DI NAVIGAZIONE

Il GSF (Global Shippers' Forum) ha dichiarato all'inizio di marzo che il settore della navigazione di linea deve urgentemente affrontare il problema della "scarsa qualità del servizio offerto ai caricatori" da quando c'è stato il consolidamento delle prime 20 linee di navigazione mondiali in "super-alleanze", sostenendo che l'introduzione di navi più grandi ed il consolidamento delle prime 20 linee di navigazione mondiali in quattro raggruppamenti non sta procurando i vantaggi promessi ai proprietari della merce.

Chiedendo l'istituzione di un Forum della Filiera Distributiva del Settore Marittimo a livello internazionale "per affrontare le problematiche dell'intera gamma di difficoltà in cui può imbattersi il settore", il GSF afferma che ad un anno dalla pubblicazione del rapporto del Forum sul Trasporto Internazionale dell'OCSE riguardo all'impatto delle mega-navi non c'è stata "alcuna seria risposta da parte del settore dello shipping alle questioni identificate: segnatamente, i più ampi costi esterni imposti dalle mega-navi e dalle alleanze agli altri soggetti della filiera distributiva, fra cui i caricatori, i porti e gli operatori terminalistici ed i governi".

Parlando in occasione della conferenza internazionale dell'ICHCA (International Cargo Handling Co-ordination Association) svoltasi a Barcellona, il segretario generale del Global Shippers' Forum Chris Welsh ha dichiarato: " I caricatori in genere da sempre supportano la cooperazione attraverso i consorzi e gli accordi di condivisione delle navi quali mezzi appropriati per razionalizzare i costi, una volta garantito che essi stessi ricevano una parte dei vantaggi in termini di qualità migliorata ed una più ampia gamma di servizi a disposizione della clientela".

Peraltro, a diversi anni di distanza dall'introduzione di navi più grandi e dal consolidamento delle prime 20 linee di navigazione del mondo in quattro "super-alleanze", a detta del GSF i caricatori continuano a sperimentare servizi di scarsa qualità e disservizi nelle loro filiere distributive derivanti dalla concentrazione di navi, dalle partenze a vuoto e dai ritardi.

Continua Welsh: "Spetta al settore dello shipping l'onere di dimostrare che le navi più grandi ed il modello di attività basato sulle alleanze costituiscono la migliore risposta alle sfide economico-finanziarie che i vettori si trovano ad affrontare e che inoltre aggiunge valore ai clienti.

Noi riteniamo che la cooperazione fra i principali portatori di interessi internazionali nell'ambito di un nuovo forum del settore marittimo consentirebbe alla più ampia filiera distributiva marittima di sviluppare soluzioni ai problemi presentati dalle navi più grandi e dalle alleanze in modo costruttivo e consensuale.

Sappiamo per esperienza che le navi più grandi e le alleanze vanno bene per la concorrenza a causa dei vantaggi che si dice esse apportino.

Se la realtà però è quella per cui esse aggiungono costi a causa delle esternalità negative che impongono agli altri, e se esse restringono la scelta mediante la riduzione della concorrenza nei servizi, allora potrebbero essere necessari altri approcci normativi o politici in ordine alla concorrenza allo scopo di occuparsi delle questioni relative alla concorrenza sollevate dalle mega-navi e dalle alleanze".



Il GSF da tempo chiede ai legislatori di tutto il mondo di tenere sotto stretto controllo le super-alleanze costituite dalle principali linee di navigazione containerizzate a livello globale, disponendo una rigorosa serie di indicatori chiave di prestazione di monitoraggio al fine di determinare se le alleanze stiano assicurando il servizio ed il miglioramento dei costi promessi.

L'anno scorso il GSF aveva detto: "Occorre che le alleanze fra linee di navigazione si assumano la responsabilità di monitorare, misurare e confrontare le proprie prestazioni nelle principali rotte di traffico allo scopo di dimostrare il miglioramento delle prestazioni nell'alleanza, nonché di rendere quelle informazioni trasparenti nei confronti dei legislatori e dei propri clienti quale prova del loro impegno a dimostrare i vantaggi pro-concorrenza dei servizi migliorati dalle alleanze.

"Tali misure finalizzate ad accrescere la fiducia sono necessarie alla luce della concentrazione del potere di mercato delle quattro maggiori alleanze attive nelle principali direttrici di traffico e nei mercati di nicchia minori e delle linee regionali che sono direttamente od indirettamente soggette all'impatto comportato dalle alleanze".

Il Global Shippers' Forum è stato costituito nel 2006 quale successore del Tripartite Shippers' Group per rappresentare gli interessi di varie associazioni di caricatori nazionali e regionali in Asia, Europa, Nord/Sud America, ed Africa.

Il GSF si occupa dell'impatto degli impieghi commerciali nel settore del trasporto merci internazionale e delle decisioni politiche dei governi e degli organismi internazionali che riguardano i caricatori ed i destinatari della merce trasportata.

(da: lloydsloadinglist.com, 2 marzo 2016)

TRASPORTO FERROVIARIO

DECISA CRESCITA PER LA BLS CARGO NONOSTANTE LA FORZA DEL FRANCO SVIZZERO

Nel 2015, la BLS Cargo ha incrementato i propri volumi di traffico dell'11% e ha effettuato quasi 2.000 treni in più rispetto all'anno precedente.

Malgrado la forza del franco svizzero, la società ha conseguito buoni profitti operativi.

Nel 2015 i volumi di traffico sono cresciuti dell'11% rispetto all'anno precedente per 18.225 treni (16.486 l'anno prima).

I volumi sono cresciuti in quasi tutti i settori di traffico, ma in particolare i



traffici relativi agli oli minerali sono cresciuti ad un ritmo sproporzionato.

Questa straordinaria crescita testimonia la forte posizione nel mercato detenuta dalla BLS Cargo.

“Sentiamo che la BLS Cargo fruisce di un alto livello di consenso e credibilità” afferma Dirk Stahl, amministratore

delegato della BLS Cargo.

“Assume valore per i nostri clienti il fatto che noi operiamo in modo autonomo, vale a dire indipendentemente da altre ferrovie, e che generiamo idee creative ed innovative per le nuove concezioni di traffico”.

Sono proprio queste concezioni della produzione che consentono di ottenere un rapporto prezzo-prestazioni competitivo.

Malgrado il franco svizzero forte e la grande pressione da parte dei concorrenti e dell'autotrasporto, esse attirano nuovi clienti internazionali che passano alla BLS Cargo.

Equilibrio finanziario

Nel 2015, con un fatturato di 170,4 milioni di franchi svizzeri (l'anno precedente 166,9 milioni) la BLS Cargo ha conseguito utili al lordo di interessi e tasse pari a 2,1 milioni di franchi svizzeri (3,9 milioni l'anno prima).

Malgrado le grandi difficoltà correlate alla valuta, è stato così possibile conseguire un risultato di equilibrio finanziario nel 2015.

La BLS Cargo è stata seriamente afflitta dalla interruzione del tasso di cambio minimo euro/franco svizzero da parte della Banca Nazionale Svizzera all'inizio del 2015.

Il coerente programma di gestione dei costi e l'espansione della creazione di valore dovuta alle concezioni delle operazioni di locomotive transfrontaliere ha in parte compensato questi oneri finanziari.

Un ambiente difficile per gli operatori di trasporto merci ferroviario

Con gli sviluppi avvenuti nel 2015, nella concorrenza con l'autotrasporto c'è la minaccia che la ferrovia perda terreno sempre di più.

Il prezzo del diesel, da sempre basso, riduce enormemente i costi del trasporto stradale, mentre ciò non corrisponde ad una regolamentazione dei costi energetici per la ferrovia.

Ciò incrementa la pressione sui prezzi nei confronti degli operatori di trasporto merci ferroviario.

Nello stesso tempo, il lavoro amministrativo richiesto per adempiere ai vari obblighi normativi aumenta continuamente (ad esempio, la certificazione per la sicurezza, l'accesso alla rete, la ECM) così come la complessità del sistema (ad esempio il sistema dei prezzi per la ricerca, il sistema per la sicurezza dei treni ETCS) per i vettori di trasporto merci ferroviario, e comporta costi aggiuntivi.

I legislatori e la pubblica amministrazione devono incrementare la propria consapevolezza delle conseguenze economiche delle loro decisioni.

Le attuali decisioni politiche stanno ora inducendo un notevole aumento dei costi per i traffici di trasporto merci ferroviario, mentre tali oneri vengono alleviati nel trasporto stradale.

Preparazione per il Tunnel di Base del Gottardo

Nel 2016, la BLS Cargo rappresenterà un esempio lampante per il futuro nello sviluppo della società: mai prima d'ora è stato così grande il numero dei clienti direttamente supportati ed anche dal punto di vista geografico il vettore di trasporto merci ferroviario si assumerà maggiori responsabilità nel 2016 di

quanto non sia accaduto finora, diventando per molti clienti internazionali il punto di contatto diretto per l'intero viaggio.

La BLS Cargo si sta attivamente preparando per l'apertura del Tunnel di Base del Gottardo a giugno, che dal punto di vista della società promette anche di essere una pietra miliare della politica di trasporto.

A questo fine, le locomotive saranno modificate con l'aggiornato sistema di sicurezza dei treni, il personale sarà addestrato e la concezione delle operazioni sarà regolamentata.

La BLS Cargo si aspetta che il Tunnel di Base non comporti un effetto positivo già sin dal 2016, poiché dal 2016 al 2021 vari lavori di costruzione (compresi quelli del Corridoio 4 M) ne limiteranno la capacità.

Inoltre, occorre garantire che i binari destinati al trasporto merci siano resi disponibili ad un livello di capacità e qualità tali che con il Tunnel di Base del Gottardo – che è stato realizzato principalmente per il trasporto merci ferroviario – possano essere attuate concezioni operative davvero ottimizzate.

Attualmente, esistono ancora carenze e c'è bisogno di molte iniziative al riguardo, che sono in corso di discussione con il BAV (Ufficio Federale del Trasporto) e con la divisione infrastrutture della SBB (Ferrovie Federali Svizzere).

(da: transportjournal.com/blscargo.ch, 4 marzo 2016)

TRASPORTO INTERMODALE

FORTE CRESCITA DEI TRAFFICI CONTAINERIZZATI FRA AUSTRIA ED AMBURGO

Nel 2015 circa 295.000 TEU sono stati trasportati fra il porto di Amburgo ed i terminal intermodali in Austria dalla ferrovia, modalità eco-compatibile.

Ciò rappresenta un aumento del 9,3%, stabilendo così un nuovo record per i servizi scalo marittimo-hinterland con l'Austria di Amburgo.

La percentuale di contenitori trasportati su questa tratta dalla ferrovia è di oltre il 90%, rendendo pertanto la ferrovia la modalità principale di trasporto.

“L'Austria rappresenta una destinazione modello nell'efficiente ed eco-compatibile trasporto alla volta dell'hinterland attraverso il porto di Amburgo.

Circa 40 treni-blocco containerizzati alla settimana effettuano operazioni da Amburgo a Vienna.

Complessivamente più di 80 convogli containerizzati collegano i terminal intermodali in Austria tutte le settimane con il maggior porto tedesco” afferma Alexander Till, responsabile dell'ufficio di rappresentanza del marketing del Porto di Amburgo a Vienna.

La più stretta collaborazione dell'ufficio di rappresentanza del Porto di Amburgo a Vienna con il partner Porto di Vienna alimenta la cooperazione con le imprese di trasporto ed i caricatori in Austria.

Nel mercato austriaco, degno di nota per quanto attiene la dura concorrenza, ciò è di grande importanza per il porto di Amburgo, il principale porto containerizzato per l'economia austriaca.

I porti containerizzati di Bremerhaven e Rotterdam, entrambi nel Nord Europa, seguono al secondo e terzo posto.

I porti meridionali nell'Adriatico come Capodistria e Venezia finora hanno rivestito importanza minore.

“Anche se i porti meridionali finora non sono stati in grado di emergere dal loro ruolo in genere subordinato quanto ai risultati produttivi relativi a Vienna, per altre zone dell'Austria, dell'Ungheria, della Repubblica Ceca e della Croazia

sono evidenti i chiari incrementi del trasporto di contenitori attraverso il porto di Capodistria in Slovenia.

Anche il completamento del Tunnel di Base di Semmering, in programma per il 2026, migliorerà il collegamento transalpino fra questi porti e la capitale austriaca.

I citati porti meridionali stanno effettuando investimenti coordinati nelle infrastrutture relative ai binari al servizio dell'Europa Centrale ed in maggiori capacità terminalistiche" spiega Till.



Recentemente è stata inoltre annunciata una più stretta cooperazione in programma fra la ÖBB (ferrovie austriache) e la SŽ (ferrovie slovene).

Essa mira ad accorciare i tempi di viaggio fra porti e terminal ed a migliorare l'utilizzazione della rete ferroviaria.

"La collocazione geografica più favorevole dei porti meridionali per l'Asia orientale potrebbe far presumere che Amburgo e gli altri porti della fascia settentrionale perderanno quote di mercato nel giro dei prossimi anni.

Peraltro, questo vale solo a prima vista, dato che il numero ancora esiguo di scali navali diretti presso i porti meridionali sta a significare che la maggior parte dei carichi deve essere trasbordata.

Alla fine, i tempi di viaggio medi calcolati lungo l'intera filiera trasportistica sono gli stessi rispetto ai porti settentrionali e meridionali, mentre la rotta marittima in qualche misura più lunga è irrilevante.

Con servizi buoni e puntuali e tariffe di trasporto favorevoli, anche a lungo termine il Porto di Amburgo continuerà a collocarsi con successo nel mercato" aggiunge Till.

Quest'ultimo è convinto che riguardo ai servizi containerizzati Amburgo rimarrà il porto più importante per l'economia austriaca: "Da oltre 30 anni a questa parte, il porto di Amburgo è lo scalo con la più alta produttività di merci trasportate in contenitori per l'economia austriaca.

Amburgo possiede un elevato numero di servizi marittimi diretti collegati a tutto il mondo, mentre l'Austria è collegata benissimo con Amburgo per ferrovia.

La tratta Vienna-Amburgo è approssimativamente 150 km più corta di quella collegata con i porti più ad ovest di Rotterdam od Anversa.

Ciò rende assai allettanti per i clienti del nostro scalo in Austria le tariffe di trasporto prima e dopo la consegna nel porto di Amburgo”.

(da: shipmanagementinternational.com, 4 marzo 2016)

INDUSTRIA

IL MERCATO MONDIALE DEI SERBATOI FLESSIBILI SI AVVIA A RAGGIUNGERE I 922,3 MILIONI DI DOLLARI USA NEL 2022

Secondo un nuovo studio, le dimensioni del mercato globale dei serbatoi flessibili (flexitank) cresceranno sino a 922,3 milioni di dollari USA nel 2022.

Il rapporto pubblicato dalla Grand Review Research ha esaminato l'incremento della loro popolarità e si aspetta che essa continui ad aumentare, mettendo in relazione tale tendenza con il vantaggio finanziario offerto dal trasporto alla rinfusa e con il fatto che i serbatoi flessibili rappresentano la soluzione per l'imballaggio delle rinfuse liquide maggiormente efficace dal punto di vista dei costi.



Anche altri vantaggi quali la flessibilità, la possibilità di essere piegati, la portabilità e la facile configurazione hanno contribuito ad alimentarne la domanda nel corso degli ultimi anni.

I flexitank monouso sono stati il principale segmento di prodotto e hanno costituito il 94,8% dei volumi complessivi del mercato nel 2014.

Ci si aspetta che le minori esigenze di pulizia ed i costi di riposizionamento restino i fattori fondamentali a favore di questo segmento per tutto il periodo previsto.

Ci si aspetta altresì che i serbatoi flessibili monouso testimonino la crescita più alta nel corso di quel medesimo periodo.

Gli ulteriori principali ritrovati del rapporto suggeriscono tali conclusioni:

- La domanda del mercato globale dei flexitank è stata di 800.000 unità nel 2014 e ci si aspetta che raggiunga 3.135.791 unità entro il 2022 aumentando ad un tasso composto di crescita annua del 18,6% dal 2015 al 2022.

- Le derrate alimentari sono state il principale segmento di utilizzazione e hanno rappresentato oltre il 30% dei volumi di mercato complessivi nel 2014.

L'agevole disponibilità dei flexitank approvati dalla FDA statunitense in tutte le regioni è stato uno dei principali fattori per la sua sempre maggiore penetrazione.

- Ci si aspetta che i prodotti chimici siano il segmento di utilizzazione dalla crescita più rapida per un tasso composto di crescita annua stimato del 18,9% dal 2015 al 2022.

La crescita può essere attribuita alla sempre maggiore popolarità dei serbatoi flessibili unitamente al fatto che tutti i prodotti chimici liquidi non tossici possono essere trasportati mediante i flexitank.

- L'Asia Pacifico è emersa quale principale mercato regionale e ha costituito oltre il 60% dei volumi complessivi nel 2014.

Ci si aspetta che i traffici di derrate in aumento unitamente con la maggiore penetrazione nel mercato spronino la crescita nei mercati regionali nel corso dei prossimi sette anni.

Ci si aspetta che tale regione assista anche alla crescita più rapida nel corso del periodo previsto.

- Fra gli operatori-chiave del mercato vi sono la Trans Ocean Bulk Logistics Ltd, la SIA Flexitanks Ltd, la Qingdao LAF Packaging Co. Ltd, la Bulk Liquid Solutions, la BLT Flexitank, la MY FlexiTank, la Environmental Packaging Technologies Inc, la KriCon Group BV, la Mak & Williams e la Trust Flexitanks.

La maggior parte delle società dispongono di produzione, distribuzione e servizi logistici integrati di flexitank.

L'intera ricerca "*Flexitanks Market Analysis By Product (Single-Trip, Multi-Trip), By Application (Foodstuffs, Wine & Spirits, Chemicals, Oils, Industrial Products, Pharmaceutical Goods) And Segment Forecasts To 2022*" può essere scaricata consultando il sito www.grandviewresearch.com/industry-analysis/flexitanks-market.

(da: *bulk-distributor.com*, 3 marzo 2016)

LOGISTICA

IL COMMERCIO ELETTRONICO E LA LOGISTICA POSSONO ESSERE PARTNER REDDITIZI, MA LE DITTE TRADIZIONALI DI TRASPORTO MERCI DEVONO ADATTARSI

Le società di commercio elettronico insistono sul fatto di avere bisogno del settore tradizionale della logistica quale partner, ma due questioni fondamentali potrebbero configurare il loro successo: l'esperienza dell'utente finale e la determinazione dei prezzi.

"Questi sono tempi interessanti per coloro che sono impegnati nelle spedizioni" afferma Percy Avari, direttore regionale della Aramex per l'Asia meridionale.

"In precedenza ci siamo concentrati sulla soddisfazione di poche migliaia di clienti.

C'è stata una svolta: non si tratta più di poche migliaia, ma di milioni di clienti.

Adesso abbiamo bisogno di conversare con tutti quanti loro".

La Aramex effettua una notevole attività di e-commerce così come di trasporto merci ed Avari insiste sul fatto che le imprese di trasporto merci potrebbero trarre vantaggio dall'aver riconosciuto le differenze apportate dal commercio elettronico.

"Le società di e-commerce che possiedono branche logistiche non vogliono scendere a compromessi con l'esperienza di cliente, cioè la cosa su cui essi si basano; peraltro, non la ottengono dai fornitori tradizionali.

Sono sicuro che preferirebbero non spendere denaro diventando proprietari di beni patrimoniali.

La loro competenza primaria non è l'ultimo miglio, ma sta nel marketing verso i clienti e nell'esperienza del cliente.

È molto diverso quando si tratta di una impresa farmaceutica".

Al-Nahiyani Gangani, responsabile delle attività di e-commerce in India della Alibaba, ha detto ai partecipanti alla conferenza *Air Cargo India* di Mumbai che la sua società ha bisogno di partner.

“È difficile collegarsi con i compratori globali: il problema è la frammentazione.

Noi non disponiamo di un nostro lato logistico.

Abbiamo una lista di partner e la gente può scegliere i propri servizi”.

La Alibaba lavora a stretto contatto con lo spedizioniere Jeena & Co in India.

Una documentazione trapelata da Amazon mostra come essa abbia in programma alla fine di tagliare i suoi legami con le imprese di logistica e di istituire una propria piattaforma competitiva.

Peraltro, il direttore commerciale e del corriere espresso della Jeena Rajiv Khanna ha dichiarato che questo non significherebbe necessariamente la fine delle imprese di logistica.



“Sì, la Amazon sta entrando nella logistica.

Ma in tutte le industrie ed in tutti i settori c'è una costante alternanza fra approvvigionamento all'esterno od aziendale interno.

Esse dipendono dalle infrastrutture logistiche esistenti che non saranno riservate a

qualche società”.

Oltre alle nuove relazioni con l'utente finale, le società di logistica che desiderano effettuare attività di e-commerce dovranno anche rivedere le loro modalità di determinazione dei prezzi, afferma Khanna.

“La composizione delle merci è in via di trasformazione.

Le dimensioni medie di una spedizione sono cambiate e sta diventando poco competitivo pagare quei prezzi.

Dobbiamo cambiare i processi al fine di rendere i prezzi fattibili per i caricatori minori.

Dobbiamo rendere più facile fare e-commerce transfrontaliero”.

La tecnologia è fondamentale per tagliare i costi, sostiene Khanna.

“C'è bisogno di un flusso di dati senza soluzione di continuità e la documentazione può richiedere un lungo tempo.

Ma, se si potesse standardizzarla, potrebbero volerci un paio di giorni di tempi di viaggio”.

Des Vertannes, dirigente di attività di trasporto merci aereo ed ex responsabile della IATA Cargo, afferma: “Tutti hanno una base di costo tradizionale, pertanto la questione è quella di come gli operatori tradizionali cambiano il proprio *modus operandi*”.

Ci sarà un sacco di traffico in più per un mucchio di denaro in memo”.

La Celebi, importante società attiva nella movimentazione delle merci trasportate per via aerea, dichiara che un nuovo modello progettuale ed una nuova tecnologia le hanno permesso di movimentare 3,5 volte carichi in più sulla stessa traccia all'aeroporto di Mumbai, utilizzando un sistema automatizzato di convogliatore.

Pradeep Kumar, responsabile merci alla Jet Airways, ha aggiunto che occorre che le imprese sposino l'automazione.

“Ciò avrà un costo minore.

Dobbiamo cercare di conseguire economie di scala ed abbiamo bisogno di guardare da vicino ogni singolo settore”.

Altre sfide di fronte alle imprese tradizionali sono state sottolineate da Ranjit Kumar della India Post, il quale afferma che il commercio elettronico potrebbe facilmente adattarsi alla propria rete, cui stanno dando impulso i 57 nuovi centri per la distribuzione di pacchi dedicati esclusivamente all'e-commerce.

“Abbiamo legami con diverse linee aeree e sezioni dedicate alle ferrovie” afferma la Ranjit.

“Stiamo potenziando le nostre capacità di lavorazione e migliorando la documentazione”.

Peraltro, aggiunge: “I traffici fluttuano: può trattarsi di 5.000 o 6.000 pacchi, o, nei moneti di picco, sino a 20.000.

Dobbiamo aumentare la capacità della nostra rete allo scopo di movimentare quel traffico”.

Ha poi avvertito che occorre cambiare la mentalità.

“Delle 500.000 persone impiegate presso la India Post, molti hanno più di 50 anni.

Un postino non farà differenze fra un pacco di e-commerce ed una cartolina postale, pertanto occorre che le cose cambino”.

La Ranjit aggiunge che la India Post presenta qualche lacuna quanto alla tecnologia informatica e che ci sta lavorando.

Malgrado l’insistenza della Alibaba affinché le imprese di trasporto merci restino quali partner, il consulente Stan Wraight della SASI ha avvisato che ci sono stati segnali secondo i quali esse potrebbero essere spazzate via dal momento che la Amazon sta valutando l’ipotesi di acquistare 60 747Fs e che tutte le principali società di e-commerce continuano ad effettuare notevoli investimenti nella logistica.

(da: theloadstar.co.uk, 25 febbraio 2016)

LEGISLAZIONE

DIRE LA PROPRIA SULLA PESATURA DEI CONTENITORI

Le opinioni sono state espresse ed ormai è davvero ufficiale: a caricatori, vettori e terminal piacerebbe assistere all'annullamento delle regole dell'ONU sulla verifica dei pesi dei contenitori che dovrebbero entrare in vigore il prossimo 1° luglio.

La scorretta dichiarazione dei pesi dei contenitori rappresenta un tema caldo da parecchi anni; essa è probabilmente la causa di molti incidenti ed è stata implicata nell'affondamento della *MSC Napoli* nel 2007.

Ciò perché persino un solo contenitore sovrappeso o mal caricato può comportare un enorme impatto sugli altri una volta caricato su una nave portacontainer.

I pesi sbagliati possono anche indurre incidenti a terra, fra cui gli incidenti relativi all'autotrasporto ed ai carichi sovrappeso che cadono sul fondo del container.

Secondo stime ufficiali, qualcosa come 600 contenitori vengono perduti fuori bordo a causa del peso o a discrepanze ogni anno, ma il numero potrebbe essere molto maggiore.

Inoltre, l'ICHCA (International Cargo Handling Coordination Association) ha stimato che sino al 20% dei container sono scorrettamente dichiarati.

Lo scorso anno l'IMO (International Maritime Organization) ha emendato la convenzione SOLAS (Safety of Life at Sea Convention) disponendo, quale condizione per caricare un contenitore imballato su una nave per l'esportazione, che il container abbia un peso verificato, noto come VGM (verifica della massa lorda).

Sta al caricatore provvedere alla verifica del peso.

Dopo il 1° luglio, costituirà violazione della SOLAS caricare un contenitore imballato su una nave se l'operatore marittimo e l'operatore terminalistico marittimo non avranno verificato il peso del container.

Senza tale verifica, il contenitore non può essere caricato a bordo della nave.

Esistono due metodi con i quali il caricatore può ottenere la verifica della massa lorda di un contenitore imballato:

- Metodo 1: una volta portati a termine l'imballaggio ed il sigillo di un contenitore, il caricatore può pesarlo, o disporre che un terzo lo pesi;
- Metodo 2: il caricatore, ovvero un terzo su disposizione del caricatore, può pesare tutti gli imballi e gli articoli del carico, compresi i pallet, i paglioli e gli altri materiali da imballare nel contenitore, ed aggiungere la tara del container alla somma delle singole masse del contenuto del container.

Riguardo ad entrambi i metodi, la SOLAS afferma che l'equipaggiamento di pesatura utilizzato deve soddisfare gli standard di precisione applicabili e le disposizioni del paese in cui l'equipaggiamento viene utilizzato.

Caricatori, spedizionieri di merci, operatori marittimi avranno tutti quanti bisogno di istituire politiche e procedure allo scopo di assicurare l'attuazione di tali modifiche normative.

E qui sta il punto debole: perché non c'è molta chiarezza su come attuare queste "politiche e procedure".

La cosa può essere alquanto complicata.

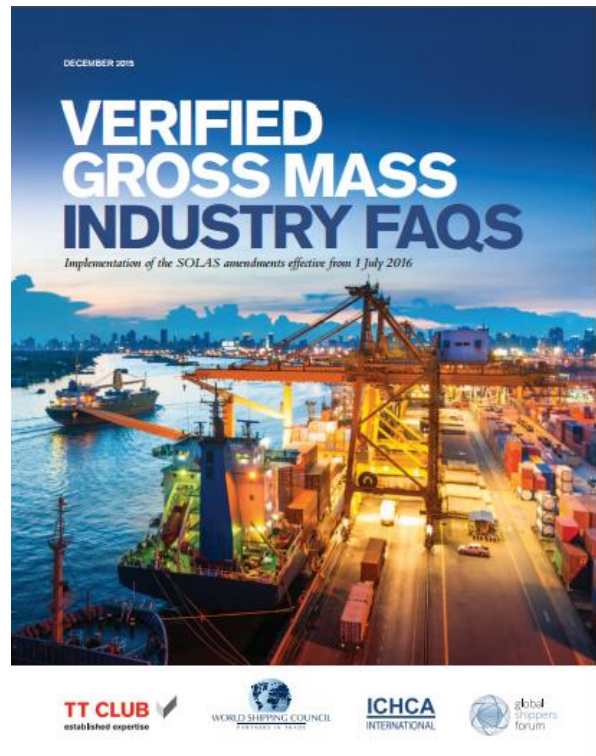
Ad esempio, anche se la regola dice che il caricatore è responsabile della effettuazione della verifica, chi è esattamente il caricatore?

A causa della complessità della filiera internazionale della distribuzione, un'entità identificata come "caricatore" sulla polizza di carico potrebbe non avere il controllo diretto o fisico degli elementi fondamentali del processo relativo alla pesatura della massa lorda verificata.

La SOLAS non impone alcuna particolare forma di comunicazione fra le parti che si scambiano le informazioni sulla massa lorda verificata.

Inoltre, è il vettore o l'operatore terminalistico ad essere obbligato a controllare i valori per la massa lorda forniti dal caricatore ed a riferire alle autorità ogni discrepanza che venga trovata?

C'è un margine di errore?



E, poiché non esiste un singolo standard internazionale riguardo all'equipaggiamento di pesatura, questo significa che saranno applicati standard diversi in tutto il mondo?

Cosa davvero importante: in che modo sarà fatta rispettare questa regola obbligatoria?

La SOLAS afferma che, in qualità di questione "nazionale", le multe e le altre sanzioni saranno imposte ai sensi della normativa nazionale.

Ma c'è anche una questione commerciale in gioco.

Le sanzioni possono comportare costi di reimpallaggio, oneri amministrativi per l'emendamento di documenti, addebiti di controstellia, e rinvii o cancellazioni di spedizioni.

La Guardia Costiera degli Stati Uniti ha dichiarato che non fungerà da responsabile del rispetto delle regole, di modo che ogni porto dovrà far rispettare le regole?

Essi non sono troppo entusiasti di quell'idea e pochi terminal container in tutto il mondo si stanno lanciando ad assicurare servizi di pesatura ai caricatori; finora, il porto di Charleston è stato l'unico negli Stati Uniti a dire che potrebbe farlo.

Nel corso di una recente riunione di fronte alla Commissione Marittima Federale la AgTC (U.S. Agricultural Transportation Coalition) ha ribadito la propria opposizione alle regole in questione, asserendo che i caricatori statunitensi saranno svantaggiati quando le regole entreranno in vigore.

"Il nostro attuale metodo per riferire i pesi ai vettori è stato accettato dal settore ed è stato conforme alla SOLAS negli ultimi 22 anni" afferma la AgTC.

"Non c'è alcun bisogno di cambiare".

I caricatori hanno detto che ai sensi del nuovo regolamento, gli sarà richiesto di fornire la tara unitamente al peso di ogni merce imballata e di ogni pagliolo.

"Il caricatore dovrebbe essere responsabile solamente del loro peso lordo del carico.

Al caricatore non dovrebbe essere richiesto di certificare il peso dell'equipaggiamento del container, che appartiene o è noleggiato alla linea di navigazione".

La AgTC afferma che la regola dovrebbe essere posposta e riesaminata da soggetti che abbiano familiarità con il processo della filiera distributiva in esportazione.

Se così non fosse, l'emendamento alla SOLAS "richiederà una costosa e non necessaria rimodellazione della filiera distributiva", "comporterà disservizi del flusso dei carichi attraverso i porti", metterà subbuglio presso i terminal marittimi e costituirà un significativo impedimento per le esportazioni statunitensi.

La Drewry Supply Chain Advisors ha sottolineato come alcune filiere distributive siano quasi certe di dover subire notevoli disservizi quando le regole sulla massa lorda verificata entreranno in vigore a luglio, aggiungendo che potrebbe esserci un'impennata a fine giugno dei volumi delle spedizioni.

La ditta di consulenze afferma che, anche se alcuni caricatori si sono preparati, è improbabile che molti altri siano pronti ad onorare i propri nuovi obblighi.

"Stiamo assistendo a qualche progresso, ma allo stesso modo sta diventando chiaro che non tutti i caricatori saranno pronti a conformarsi alle nuove regole dell'IMO" dichiara la Drewry.

(da: cargobusinessnews.com, 29 febbraio 2016)

PROGRESSO E TECNOLOGIA

LA MAERSK TANKERS USA I DRONI PER ABBATTERE I COSTI

La Maersk Tankers, che appartiene al gruppo danese Maersk, ha fatto ricorso all'uso di droni per tagliare i costi nelle consegne in mare e ha portato a termine la prima consegna di prova di pacchi urgenti con un drone ad una nave in mare nei pressi di Kalundborg in Danimarca.

Dopo il completamento della prima consegna alla fine di gennaio, seguiranno adesso ulteriori test prima che nuovi droni possano partecipare alla filiera distributiva della società.



Si conseguirebbero risparmi poiché i tempi ed i costi per la consegna urgente di pacchi alle navi e per le ispezioni sulle navi si ridurrebbero dal momento che la compagnia di navigazione non avrebbe più bisogno di servirsi delle chiatte.

Inoltre l'uso dei droni semplificherebbe le procedure di consegna complessive dato che la previsione relativa ai prossimi porti di scalo da parte delle petroliere può essere complicata.

“I costi per una chiatte sono in media di 1.000 dollari USA e possono facilmente raggiungere i 3.000 dollari USA ed oltre.

Dato l'attuale carico utile dei droni, in media per una nave si verificano 3 casi all'anno in cui il trasporto su chiatte potrebbe essere sostituito da un drone, il che significa un contenimento dei costi inerenti alle chiatte da 3.000 a 9.000 dollari USA all'anno.

E se si considera che la Maersk Tankers dispone di un centinaio di navi, il potenziale di risparmio potrebbe essere notevole” afferma Markus Kuhn, direttore della filiera distributiva alla Maersk.

Il drone utilizzato per il test è della società francese Xamen, con approvazione ATEX per la zona 2.

A causa delle cattive condizioni del tempo, non è stato possibile lanciare il drone dalla costa come programmato ma il pacco è stato invece lasciato cadere con successo da 5 metri sulla nave dopo essere decollato da un rimorchiatore.

La compagnia di navigazione ha dichiarato che il test ha avuto luogo a Kalundborg ed è stato approvato dalle autorità danesi.

Il video della consegna può essere visto su:

<https://www.youtube.com/watch?v=6gOe0k1pbK8#t=34>

“È fondamentale che tutti i droni utilizzati dalla Maersk Tankers siano sicuri per l’ambiente in cui stanno operando.

Essi devono essere certificati come intrinsecamente sicuri per la maggior parte dei compiti in modo che non possano provocare scintille anche in caso di incidente.

Alcune ispezioni possono presentare rischi se vengono eseguite da esseri umani.

Se i droni fossero approvati per ispezioni alle petroliere, migliorerebbero la sicurezza sulle petroliere e potenzialmente in altre installazioni correlate al petrolio” afferma Kuhn.

Oltre alla consegna urgente di pacchi, i droni possono essere potenzialmente utilizzati per le ispezioni: ad esempio, per scattare foto ad alta qualità o realizzare video di certe zone allo scopo di individuare le crepe.

Queste potenziali scoperte in anticipo potrebbero evitare le spese più elevate in cui si incorre quando i problemi vengono scoperti solo in seguito.

“C’è un sacco di potenziale per tutte le attività della Maersk.

Ad esempio, la Maersk Oil and Drilling sta già collaudando droni per le ispezioni ai bruciatori o ad altre installazioni.

Anche la APM Terminals e la Maersk Supply Service stanno iniziando a dargli un’occhiata”.

(da: worldmaritimenews.com, 8 marzo 2016)

STUDI E RICERCHE

IL MODELLO DELLE MEGA-NAVI "CEDERÀ IL PASSO"?

Olaf Merk dell'ITF (International Transport Forum) dell'OCSE ha affermato che il modello delle mega-navi è una insostenibile "bolla finanziata dai contribuenti" che impone costi insostenibili al resto della filiera containerizzata della distribuzione.

L'ITF ha reso nota la propria opinione sulle mega-navi nel rapporto "L'impatto delle mega-navi" pubblicato l'anno scorso.

Parlando in occasione della conferenza internazionale dell'ICHCA, svoltasi a Barcellona all'inizio di marzo, Olaf Merk, amministratore porti e shipping dell'ITF (International Transport Forum) dell'OCSE ha tirato un'altra sventola alla sostenibilità della strategia fondata sulle mega-navi che le principali linee di navigazione containerizzate mondiali stanno perseguendo.

Merk ha indicato cinque principali problemi inerenti alle mega-navi:

- il rischio di investimento per i porti in relazione ai requisiti delle infrastrutture: "approntare una mega-nave è il modo più semplice per mettere soldi in un porto e sperare che poi arrivino";
- il concentramento del rischio in termini di responsabilità del carico, l'incremento del rischio che la nave si areni e le maggiori difficoltà delle operazioni di salvataggio;
- la filiera del trasporto viene rifocalizzata sui momenti di punta che richiedono che l'intero mercato sia operativo 24 ore su 24 e 7 giorni su 7 in certi periodi.

Merk ha parlato delle mega-nave come "il cavallo di Troia per la flessibilità del mercato del lavoro nel settore della logistica;

- i vettori finiscono in un circolo vizioso nei casi in cui l'eccesso di capacità crea tariffe di nolo più basse, comportando la necessità di tagliare i costi e portando alla decisione di impiegare navi sempre più grandi;
- viene turbato l'equilibrio dei poteri fra i porti e le linee di navigazione.

Le alleanze e l'integrazione hanno creato gruppi di vettori assai potenti che hanno troppa influenza su un porto e possono portare al blocco delle sue infrastrutture e della base economica della regione portuale.

Merk sostiene che non c'è nulla di inevitabile o inarrestabile nella strategia del settore dello shipping consistente nell'impiegare navi da 18.000 TEU ed oltre nel tentativo di conseguire profitti.

A suo dire, i politici ed i legislatori si sono fatti ingannare dall'opinione secondo cui le navi sempre più grandi fanno in qualche modo parte di una naturale iniziativa di mercato finalizzata a consolidare un settore frammentato.

In realtà, afferma, il settore è già molto concentrato e le mega-navi sono la conseguenza dell'aver permesso il verificarsi del concentramento, avere



finanziato (direttamente od indirettamente) la costruzione di mega-navi ed infine l'aver reso il trasporto terrestre assai economico di modo che le linee di navigazione possono fare un numero minore di scali portuali.

Sebbene quelle navi siano già in servizio ed entro il 2017 ce ne saranno più di 120, Merk ha

detto che "il modello delle Mega XL potrebbe cedere il passo".

Ha poi sottolineato che il mercato più grande e dalla crescita più rapida è quello interasiatico, dove le navi da 18.000 TEU ed oltre sono troppo grandi per molti porti e/o mercati, e ha suggerito che la decisione della Maersk l'anno scorso di ordinare navi da 14.000 TEU che possono essere impiegate nei traffici est-ovest o nord-sud dimostra che i vettori stanno aprendo gli occhi.

Anche le forze di mercato potrebbero svolgere un ruolo al riguardo, in particolare la "uberizzazione dello shipping", che potenzialmente potrebbe tagliar fuori molti strati di intermediazione e fornire ai caricatori maggiori informazioni sul reale processo di trasporto marittimo.

La maggiore minaccia per le mega-navi, tuttavia, in realtà potrebbe provenire da una coordinata pianificazione del trasporto che si serva della determinazione dei prezzi per porre limiti alla capacità delle infrastrutture e per diffondere ancora di più la domanda di trasporto.

"Occorre che i regolatori" afferma Merk "si rendano conto del fatto che il modello delle mega-navi impone enormi costi ai porti, distrugge i posti di lavoro e non è una buona idea dal punto di vista politico".

“Abbiamo bisogno di collaborare, al momento attuale stiamo programmando a vuoto mentre dovremmo metterci assieme per dire che le infrastrutture hanno un limite” conclude Merk.

(da: worldcargonews.com, 10 marzo 2016)

REEFER

LA MAERSK CONTAINER INDUSTRY SVILUPPA UNA SOLUZIONE REEFER CHE FA RISPARMIARE MILIONI AGLI OPERATORI DI CONTENITORI

Una nuova soluzione reefer è stata sviluppata dalla MCI (Maersk Container Industry) per dimezzare il consumo di energia, conservando nel contempo la qualità del prodotto nel corso del trasporto.

Il software di controllo della refrigerazione StarConomy progettato dalla MCI unitamente alla multinazionale della frutta Dole supporta gli operatori di contenitori reefer consentendo loro di massimizzare il valore dei loro carichi refrigerati nelle unità Star Cool della MCI.

L'intento del software è quello di ridurre i costi operativi ed alla fine di raggiungere gli obiettivi di sostenibilità del settore per ridurre le emissioni di CO₂.

Se una tipica multinazionale della frutta che effettua operazioni con una propria flotta di quattro navi con 500 reefer ciascuna dovesse aggiornarsi con il



software, il risparmio finanziario annuo su una singola rotta, quale quella dall'Equador al Regno Unito, sarebbe di oltre 2 milioni di dollari USA.

Per una linea di navigazione containerizzata con un servizio di sei navi dall'Equador alla Russia, anche in questo caso con

500 prese, il risparmio annuo sarebbe stimato in 3,2 milioni di dollari USA.

Lo StarConomy può essere installato su tutte le nuove unità Star Cool mentre un semplice aggiornamento del software può renderlo disponibile per le esistenti unità Star Cool installate nelle attività di oltre 40 operatori.

La MCI ha effettuato il collaudo sul campo nell'ambito della rotta settimanale Sudamerica-Europa della Dole.

“La Dole presta molta attenzione alla responsabilità ed alla sostenibilità aziendale.

Questo ad esempio si riflette nel nostro approccio alla gestione delle acque, alla conservazione del suolo ed alla nostra impronta di carbonio.

Tale impegno si estende anche alla nostra filiera del freddo.

Riguardo al trasporto containerizzato refrigerato, noi conserviamo e trasportiamo la frutta in sicurezza utilizzando la minore energia possibile, riducendo così la nostra impronta di carbonio” afferma Karina Rodriguez, direttrice degli equipaggiamenti alla Dole.

“Per fare il passo successivo in questo campo, la Dole ha lavorato con lo Star Cool per sviluppare e testare sul campo l’innovativo software StarConomy che adesso stiamo utilizzando in tutti i reefer Star Cool nelle nostre operazioni globali”.

Con il nuovo software, l’ufficio ricerche e sviluppo della MCI in Danimarca è riuscito a sostenere la prolungata sfida di mantenere lo stesso preciso controllo della temperatura all’interno del reefer, provvedendo nel contempo a confrontare il flusso dell’aria con i vari requisiti dei carichi specifici.

La caratteristica rivoluzionaria dello StarConomy consiste nella sua capacità di controllare nello stesso tempo la velocità sia del compressore che del ventilatore.

“Il software StarConomy inizia con il raffreddare rapidamente il prodotto con il ventilatore a tutta velocità.

Quando viene raggiunto il punto fissato di temperatura, la velocità del ventilatore viene ridotta e può iniziare l’ottimizzazione dell’energia” afferma Morten Nylykke, direttore generale per la tecnologia di refrigerazione della MCI.

“Lo StarConomy ha dimostrato di soddisfare le esigenze della Dole, un cliente a lungo termine, e noi guardiamo avanti per offrire questo nuovo software alla nostra intera base di clienti dello Star Cool”.

Si conseguono riduzioni di energia ancora più elevate se il prodotto viene pre-raffreddato prima di essere caricato.

Mediante un attento bilancio fra le velocità del compressore e del ventilatore, il software StarConomy procede ad un accurato confronto fra la circolazione dell’aria e la domanda di raffreddamento, assicurando un ambiente ideale per il prodotto.

(da: shipmanagementinternational.com, 2 marzo 2016)

IN CALENDARIO

2016

- 13-15 Mar International Maritime Transport and Logistics Conference "Toward Smart Ports"
- 22-23 Mar 8th International Conference & Exhibition USA 2016
- 7-8 Apr 15th Intermodal Africa 2016
- 24 -29 Apr 28th Annual Port State Control Course
- 27-28 Apr 4th MED Ports 2016
- 19-20 May International Conference on Short-Sea Shipping: Myth or Future of Regional Transport
- 26-27 May 5th Black Sea Ports & Shipping 2016
- 30 May – 2 Jun 10th International Harbour Master Association Congress
- 14-16 Jun TOC Europe
- 27 Jun – 1 Jul 38th PMAWCA Council and 11th PAPC Conference
- 14-15 Jul 14th ASEAN Ports & Shipping 2016
- 22-23 Sep 11th Southern Asia Ports, Logistics & Shipping 2016
- 26-27 Oct 12th Trans Middle East 2016
- 17-18 Nov 16th Intermodal Africa 2016

La Segreteria del C.I.S.Co. è in grado di comunicare notizie dettagliate sui programmi di tutte le manifestazioni nonché sulle modalità di partecipazione.